



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

**PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR - VÝVOJ DOCHÁZKOVÉHO
SYSTÉMU**

BUSINESS PLAN - DEVELOPING AN ATTEDANCE SOFTWARE

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Jan Indra

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

BRNO 2019

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Jan Indra**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Ekonomika podniku
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.**
Akademický rok: 2018/19

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Podnikatelský záměr – vývoj docházkového systému

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Podnikatelským záměrem je vývoj aplikace pro plánování a řízení docházky do práce a její následný prodej. Nejprve stanovím teoretická východiska, která jsou nezbytná k porozumění problematice plánování a problematice samotné vývoje aplikace. Popíši, co je to podnikatelský záměr a podnikatelská strategie, rozeberu jednotlivé fáze projektu. Následně se budu zabývat marketingovým mixem 4P, který použiji k propagaci vytvořené aplikace, tedy k maximalizaci prodeje a výsledných zisků mé společnosti.

Základní literární prameny:

FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada, 2005, 356 s. : grafy, tab. ISBN 80-247-0939-2.

FOTR, J., E. VACÍK. I. SOUČEK a kol. Tvorba strategie a strategické plánování. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3985-4.

KOZEL, L., L. MYNÁŘOVÁ, H. SVOBODOVÁ. Moderní metody a techniky marketingového výzkumu. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-35276.

SRPOVÁ, J., I. SVOBODOVÁ, P. SKOPAL a kol. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

ULLMAN, Larry E. PHP a MySQL: názorný průvodce tvorbou dynamických WWW stránek. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0063-4.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2018/19

V Brně dne 28.2.2019

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Moje bakalářská práce bude obsahovat odborný popis tvorby webové aplikace, určené plánování rozpisů docházky pracovníků do zaměstnání. Zpracuji teoretická východiska, popis tvorby aplikace, marketingovou strategii prodeje a předpoklad finanční bilance, spojený s vývojem a zisky.

Abstract

My Bachelor Thesis will contain a professional description of the creation of a web application, designed for the planning of the breakdown of the work attendance. I elaborate the theoretical starting point, the description of the application creation, the sales marketing strategy and the assumption of financial balance, coupled with development and profits.

Klíčová slova

Podnikatelský záměr, Webová aplikace, Docházka, Plánování, Směnný provoz

Keywords

Business Plan, Web Application, Attendance, Scheduling, Exchange Traffic

bibliografická citace

INDRA, Jan. *Podnikatelský záměr - vývoj docházkového systému* [online]. Brno, 2019 [cit. 2019-05-07]. Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/115378>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Heralecký.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce na téma Podnikatelský záměr: Vývoj docházkového softwaru je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000

Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 9.12.2018

.....

Podpis autora

Poděkování

Tímto bych rád poděkoval panu Ing. Tomáši Heraleckému, Ph.D., za jeho odborný dohled a cenné připomínky, které mi poskytl při vedení mé bakalářské práce.

Obsah

Úvod	9
Cíle práce, metody a postupy zpracování	10
1 Teoretická východiska práce	11
1.1 Právní formy podnikání	11
1.1.1 Podnikání jednotlivců	11
1.1.2 Obchodní korporace.....	11
1.2 Podnikatelský záměr	12
1.2.1 Příprava a realizace projektů.....	12
1.2.2 Marketingová strategie	13
1.2.3 Analýza trhu.....	13
1.2.4 SWOT analýza.....	14
1.2.5 Analýza rizik projektu	14
1.2.6 Bod zvratu.....	14
1.2.7 Finanční plán	15
1.3 Možnosti financování podniku a jejich zdroje.....	15
1.3.1 Interní zdroje financování.....	16
1.3.2 Externí zdroje financování.....	16
1.4 Metody hodnocení projektu	16
1.4.1 Rentabilita tržeb.....	17
1.4.2 Rentabilita dlouhodobého kapitálu	17
1.4.3 Ukazatel úrokového krytí.....	17
1.4.4 Průměrné náklady kapitálu	18
1.4.5 Čistá současná hodnota.....	18
1.4.6 Doba návratnosti.....	19

1.4.7 Index rentability	19
1.5 Nástroje pro vývoj webové aplikace.....	20
1.5.1 Jazyk HTML 5	20
1.5.2 Jazyk CSS 3	21
1.5.3 Jazyk PHP 7	22
1.5.4 Nette Framework	23
1.5.5 Jazyk JavaScript.....	24
1.5.6 Knihovna jQuery	24
1.5.7 Bootstrap 4.....	25
1.5.8 Jazyk SQL.....	25
1.5.9 Relační databáze MySQL	25
2 Analýza současného stavu	26
2.1 Analýza trhu.....	26
2.1.1 PEST analýza.....	26
2.1.2 Porterův model 5F	27
2.2 SWOT analýza.....	29
3 Vlastní návrhy řešení	30
3.1 Podnikatelský záměr	30
3.1.1 Základní údaje o podniku	30
3.1.2 Právní forma podnikání	30
3.1.3 Umístění podniku.....	31
3.1.4 Nabízené služby	31
3.1.5 Ceny služeb.....	35
3.1.6 Distribuční cesty	35
3.1.7 Propagace.....	36
3.2 Realizační plán.....	36

3.3 Finanční plán podniku	38
3.3.1 Pořizovací náklady.....	38
3.3.2 Provozní náklady	38
3.3.3 Celkové počáteční náklady	40
3.4 Zdroje financování.....	40
3.4.1 Splácení bankovního úvěru.....	41
3.5 Plán nákladů a výnosu	42
3.5.1 Předpokládané náklady	42
3.5.2 Předpokládané výnosy	45
3.5.3 Předpokládané celkové náklady a tržby.....	46
3.5.4 Cash flow	47
3.6 Bod zvratu.....	48
3.7 Ekonomické hodnocení projektu	49
3.7.1 Čistá současná hodnota.....	49
3.7.2 Doba návratnosti	50
3.7.3 Index rentability	50
3.8 Analýza rizik.....	51
Závěr	53
Seznam použitých zdrojů.....	55
Seznam grafů	58
Seznam obrázků.....	59
Seznam tabulek	60
Seznam rovnic	61
Seznam příloh	62

ÚVOD

Chodit do práce je jeden ze základních předpokladů dnešní doby, dříve nebo později to každého potká a nemine. Převážně, pokud je člověk zaměstnaný, ať už na plný či zkrácený úvazek, musí dodržovat předem stanovený plán práce, který zahrnuje čas a místo výkonu práce. Plánování směn je někdy opravdu složitá věc a plánovat čas nejen sobě, ale i jiným, je obzvlášť složité. Směnný provoz je stále oblíbený, a proto jsem se rozhodl ulehčit právě jeho plánování a řízení. Brigatio, jak jsem aplikaci nazval, pracuje nejen s časem a místem výkonu práce, ale také s dalšími informacemi jako je například odměna za práci. Aplikace nemá omezené množství uživatelů a zákazník tedy není limitován počtem svých zaměstnanců, využít ji tedy mohou malé i větší podniky.

Díky komplexnímu vyhodnocení dat vytváří aplikace ucelený nástroj, který zákazníkovi přinese statistický přehled o tom, jak často konkrétní zaměstnanec byl na konkrétní pobočce přítomen, kolik činila jeho mzda za týden či za měsíc, a spoustu dalších informací. Aplikace přináší zjednodušení administrativní práce, a to nejen v oblasti plánování, ale i v oblasti komunikace se zaměstnanci. Díky automatickým notifikacím prostřednictvím emailu je zaměstnanec ihned upozorněn na změny v jeho rozpisu a může na ně včas reagovat. I komunikace mezi zaměstnanci je velký problém, někdy se mezi sebou ani neznají, a proto je funkce výměny směny velkým lákadlem. Tato funkce totiž zaměstnancům umožní výměnu směny jediným kliknutím na tlačítko a systém se sám už postará o výběr vhodného kolegy. Věřím, že Brigatio na trh přinese nové funkce, které zatím jiné aplikace nemají, a díky kterým si moji aplikaci uživatelů velmi oblíbí.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Mým podnikatelským záměrem je vývoj aplikace pro plánování a řízení docházky do práce a její následný prodej. Nejprve stanovím teoretická východiska, která jsou nezbytná k porozumění problematice plánování a problematice samotného vývoje aplikace. Popíši, co je to podnikatelský záměr a podnikatelská strategie, rozeberu jednotlivé fáze projektu. Dále se budu zabývat nástroji, které budou využity pro vytvoření aplikace, především jazykem PHP a relační databází MySQL, avšak zahrnu i další rozšiřující nástroje, které budou použity pro vývoj aplikace.

Pomocí analýzy rizik určím jednotlivá rizika podniku a navrhnu patřičná opatření, která budou těmto rizikům předcházet. Také zhodnotím silné a slabé stránky podniku v rámci SWOT analýzy.

Následně se budu zabývat marketingovým mixem 4P, který použiji k propagaci vytvořené aplikace, tedy k maximalizaci prodeje a výsledných zisků mé společnosti. Předtím avšak provedu analýzu trhu a její výsledek zohledním v rámci své marketingové strategie. Vytvořím tedy logotyp a společně s ním i jednotný vizuální styl aplikace, který bude použit i v rámci všech komunikačních kanálů.

Náklady na vývoj a marketingovou propagaci zohledním v rámci přehledu předpokládaných nákladů a výnosů. Z těchto předpokládaných hodnot následně sestavím bod zvratu a provedu ekonomické zhodnocení projektu.

Samotný vývoj bude rozdělen do několika fází, z nichž první bude fáze plánování, v rámci, které stanovím jednotlivé funkce aplikace a navrhnu strukturu relační databáze. Následně samotné funkce kategorizuji podle uživatelských práv, tedy definuji jednotlivé druhy uživatelů a vymezím jejich pravomoci. V posledním kroku vývoje se budu zabývat testováním, kde jsem se rozhodl využít uživatelské testování. Pokud bude testování úspěšné, vývoj označím jako dokončený a přistoupím k uvedení finální verze produktu na trh.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

V této části práce rozeberu teoretická východiska, a to nejen základní princip podnikání a stanovení podnikatelského plánu, ale i postup samotného vývoje aplikace. Také rozeberu marketingový mix 4P, který bude použit pro následnou propagaci aplikace.

1.1 Právní formy podnikání

Volba právní formy je zcela na úsudku podnikatele. Každá právní forma podléhá stanoveným právním normám. Tato volba má dlouhodobý ekonomický, právní, administrativní a daňový dopad na chod podniku. Každá právní forma má své výhody i nevýhody, proto nelze určit, která je lepší. (1)

1.1.1 Podnikání jednotlivců

Podnikání jednotlivců může probíhat vždy pouze na základě patřičného oprávnění. Pro podnikání na základě živnostenského oprávnění, platí následující podmínky:

- Dosažení věku 18 let
- Způsobilost k právním úkonům
- Bezúhonnost

Pro provozování jiné živnosti než volné, je třeba splnění zvláštních podmínek:

- Živnost řemeslná – doklad o vyučení v praxi
- Živnost vázaná – doklad o zvláštní odborné způsobilosti
- Živnost koncesovaná – splnění podmínek dle zákona (1)

1.1.2 Obchodní korporace

Mezi obchodní korporace se řadí obchodní společnosti a družstva:

- Společnost s ručením omezeným (s.r.o.)
- Veřejná obchodní společnost (v.o.s.)
- Akciová společnost (a.s.)
- Komanditní společnost (k.s.)

- Družstva

Obchodní společnost je považováno sdružení zainteresovaných osob, které společně založí na základě společenské smlouvy svoji společnost. (1)

1.2 Podnikatelský záměr

Podnikatelský záměr představuje významný nástroj, který slouží nejen k řízení rozvoje obchodní společnosti, ale také jako dobrý podklad například pro investory. Podnikatelský záměr můžeme také označit jako podnikatelský projekt. (2)

1.2.1 Příprava a realizace projektů

V rámci přípravy a realizace je společnost nucena udělat významná rozhodnutí jako například rozhodnutí o přijetí či zamítnutí jednotlivých investičních aktivit. Musí si také jasně určit jaké výrobky nebo služby chce rozvíjet nebo naopak utlumovat, určit na jaké trhy se chce společnost orientovat a jak se na nich bude případně propagovat. Důležité jsou i rozhodnutí týkající se výběru správných technologických postupů nebo i personální rozhodnutí. Zkrátka všechna rozhodnutí, která společnost udělá jsou opravdu důležitá, neboť mohou mít velmi pozitivní, ale i velmi negativní dopad na ekonomickou stránku projektu a vést nejen k zániku projektu, ale i k zániku celé společnosti. (2)

Fáze života projektu jsou další důležitou částí realizace. V rámci před investiční fáze je důležité identifikovat jednotlivé obchodní příležitosti, následně vytvořit technickoekonomickou studii, jejíž výstup je hodnotící zpráva na základě, které by se měla společnost rozhodnout, zda do projektu investovat nebo ne. Investiční fáze, pokud k ní tedy dojde, zahrnuje utvoření právního, finančního, a organizačního rámce. Obsahuje také vytvoření projektového týmu a dalších náležitostí nezbytných pro realizaci projektu. Následuje provozní fáze, která se dělí na krátkodobý a dlouhodobý pohled. Krátkodobý pohled se týká rozběhnutí projektu do provozu, tedy začátky záběhu projektu. Dlouhodobý pohled řeší celkovou strategii, tedy i výnosy a náklady v jednotlivých časových obdobích. Fáze ukončení v případě likvidace projektu je poslední fází, kdy projekt dosáhl svého konce, je tedy potřeba vyhodnotit likvidační náklady a určit tzv.

likvidační hodnotu projektu. Pokud je tato hodnota kladná zlepšuje ukazatele ekonomické efektivnosti projektu, záporná naopak zhoršuje. (2)

1.2.2 Marketingová strategie

Marketingová strategie je plán, který zahrnuje postup, pomocí kterého se bude produkt na trhu prosazovat. Strategie musí být sestavena tak, aby bylo dosaženo cílového zisku, a k jejímu zpracování slouží marketingový mix. Marketingový mix tvoří kombinace více marketingových nástrojů. Základní marketingový mix je označován jako 4P:

- Product – Produkt jako takový včetně jeho kvalit
- Price – Nastavení ceníku a platebních podmínek
- Place – Distribuce produktu
- Promotion – Reklama a podpora prodeje

V dnešní době se k propagaci marketingové strategie významně používají sociální sítě a různé IT nástroje k tomu vytvořené. (3)

1.2.3 Analýza trhu

Analýza trhu tvoří důležitou část podnikatelského plánu, musí jasně stanovit trh, na kterém se bude produkt prodávat. Výsledek analýzy přinese znalosti o velikosti trhu a různých faktorů, které tento konkrétní trh ovlivňují. Pro analyzování makroprostředí lze použít **PEST analýzu**, která zjišťuje statická data. Tato data přiblíží vývoj hlavních čtyř vlivů:

- P – Politický vliv
- E – Ekonomický vliv
- S – Sociální vliv
- T – Technologický vliv (4)

Pro analýzu mikroprostředí, tedy odvětví, kde firma působí, lze použít i **Porterův model pěti sil 5F**. Pomocí této analýzy mohou být rozeznány příležitosti a hrozby, které působí na výnosy činnosti společnosti. Analýza obsahuje vyjednávací sílu zákazníků, vyjednávací sílu dodavatelů, hrozbu vstupu nové konkurence, hrozbu substitutů a rivalitu firem na trhu. (5)(6)

1.2.4 SWOT analýza

Obsahuje celkové shrnutí informací z předešlých analýz trhu. Za zkratkou SWOT stojí:

- S – Silné stránky
- W – Slabé stránky
- O – Příležitosti
- T – Hrozby

SWOT analýza kombinuje všechny tyto faktory, které je třeba stručně popsat a následně rozdělit do systematické tabulky rozdělené na kvadranty. (4)

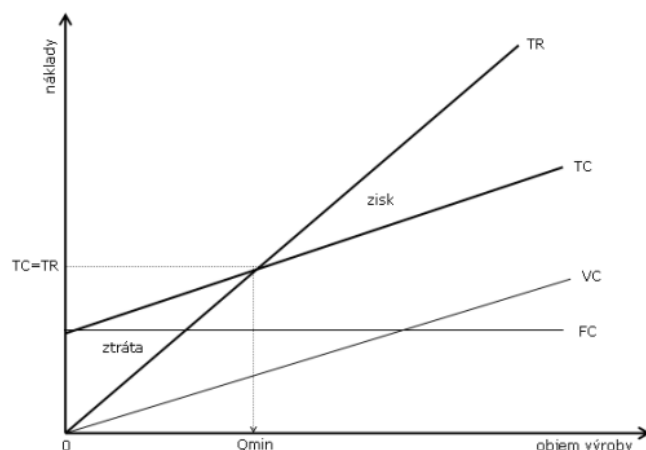
1.2.5 Analýza rizik projektu

Odhalení rizik a slabin projektu ještě před jeho realizací je obrovským přínosem vedoucím k úspěchu. Výstupy, které jsou očekávány se mohou lišit od těch reálných, proto je tato analýza velmi důležitá. Riziko vzniká vnější nebo vnitřní příčinou. Vnější rizika jsou například hospodářská krize, inflace nebo i přírodní katastrofa. Mezi vnitřní naopak patří chybný odhad poptávky nebo chybná investice. Analýza rizik se tvoří ve formě tabulky, která obsahuje pro každé jednotlivé riziko dva faktory:

- Závažnost rizika
- Pravděpodobnost vzniku rizika (7)

1.2.6 Bod zvratu

Analýza bodu zvratu určuje úroveň prodeje, při kterém se tržby rovnají celkovým nákladům. Toto množství prodeje se označuje jako bod zvratu, tedy bod, kdy ono množství dosáhne takové hranice, kdy tržby pokryjí pouze náklady a od jejího překročení se generuje zisk. (8)



Obrázek 1: Bod zvratu

Zdroj: (9)

Rovnice 1: Výpočet bodu zvratu

$$T = N$$

Zdroj: (8)

Rovnice 2: Výpočet objemu produkce

$$q = \frac{FN}{p_j - v_j}$$

Zdroj: (8)

1.2.7 Finanční plán

Jedná o vyjádření podnikatelského plánu v číselné podobě. Každá začínající firma nebo podnikatel, potřebuje finanční prostředky na pořízení dlouhodobého i oběžného majetku a pokrytí provozních nákladů na začátku svého vzniku. Hlavním výstupem finančního plánu je počáteční rozvaha, plánovaný výkaz zisku a ztrát, a plán peněžních toků. Další volitelnou součástí je například výpočet bodu zvratu nebo finanční analýza za použití poměrových ukazatelů. Na základě finančního plánu lze přesvědčit investory o efektivnosti svého podnikatelského záměru. (6)

1.3 Možnosti financování podniku a jejich zdroje

Zdroje financování majetku jsou v rozvaze vedeny na straně pasiv a jsou značeny jako finanční struktura podniku. Tyto zdroje jsou v rozvaze členěny jednak na vlastní a cizí, ale i na dlouhodobé a krátkodobé. Vlastní zdroje financování zahrnují výši vkladů

majitelů do podnikání a výši hospodářských výsledků z podnikatelské činnosti. Vlastní zdroje jsou dlouhodobým fixním zdrojem financování. Cizí zdroje financování jsou tvořeny závazky podniku k osobám mimo podnik, které se podílejí na podnikání podniku. Osoby mimo podnik tvoří především banky, investoři, stát nebo dodavatelé. Jedná se o osoby, které zapůjčily podniku peněžní prostředky na předem definovanou dobu. Cizí zdroje jsou velmi důležitou částí podniku pro další růst. Úroky z cizích zdrojů jsou pro podnik finančním nákladem, který snižuje výsledek hospodaření. (7)

1.3.1 Interní zdroje financování

Mezi interní zdroje financování patří zisk, nerozdělený zisk minulých let, odpisy a dlouhodobé finanční rezervy. Financování interními zdroji je často označováno jako samofinancování. Výhodou samofinancování je, že neroste počet věřitelů a podniku klesá finanční riziko. Nevýhodou jsou naopak vyšší náklady na vlastní kapitál. (10)

1.3.2 Externí zdroje financování

Externí zdroje jsou kapitál přicházející z vnějšího okolí podniku. Mezi tyto nejčastější zdroje patří vklady vlastníků, emise obligací, střednědobé úvěry, dlouhodobé úvěry, leasing, rizikový kapitál a dotace. (11)

1.4 Metody hodnocení projektu

Při hodnocení projektu se vychází z jeho dlouhodobého cíle, který si podnik stanovil. Ve většině případů je cílem zvyšování majetku vlastníků, ale i zhodnocení investovaného kapitálu. (12)

1.4.1 Rentabilita tržeb

Rentabilita tržeb vyjadřuje poměr čistého zisku s tržbami. (12)

Rovnice 3: Výpočet rentability tržeb

$$ROS = \frac{EBIT}{tržby} \times 100$$

Zdroj: (12)

1.4.2 Rentabilita dlouhodobého kapitálu

Rentabilita dlouhodobých zdrojů je také známá jako rentabilita dlouhodobého investovaného kapitálu a udává poměr mezi čistým ziskem s úroky a dlouhodobými zdroji podniku. (13)

Rovnice 4: Výpočet rentability dlouhodobého kapitálu

$$ROCE = \frac{EAT}{dlouhodobé\ závazky + vlastní\ kapitál} \times 100$$

Zdroj: (13)

1.4.3 Ukazatel úrokového krytí

Ukazatel úrokového krytí udává kolikrát zisk překoná placené úroky. Jedná se o poměr provozního zisku k celkovému ročnímu úroku. (14)

Rovnice 5: Výpočet úrokového krytí

$$\text{úrokové krytí} = \frac{EBIT}{úroky}$$

Zdroj: (14)

1.4.4 Průměrné náklady kapitálu

Průměrné náklady kapitálu se skládají z nákladů na vlastní i cizí kapitál a vyjadřují za jakou průměrnou cenu podnik využívá svůj kapitál. (15)

Rovnice 6: Výpočet průměrných nákladů kapitálu

$$WACC = r_d(1 - t)x \frac{D}{C} + r_e x \frac{E}{C}$$

Zdroj: (15)

kde:

WACC – průměrné náklady kapitálu

r_d – náklady na cizí kapitál

t – sazba daně z příjmů fyzických osob

D – cizí kapitál

C – celkový kapitál

r_e – náklady na vlastní kapitál

E – vlastní kapitál

1.4.5 Čistá současná hodnota

Čistá současná hodnota vyjadřuje celkovou současnou hodnotu všech peněžních toků vázaných na investování projektu. V případě, že její hodnota je vyšší než nula, projekt lze označit jako akceptovatelný. Varianta s nejvyšší hodnotou je považována za nejvíce příznivou variantu. (16)

Rovnice 7: Výpočet čisté současné hodnoty

$$ČSH = \sum_{t=1}^n \left(\frac{CF_t}{(1+i)^t} \right) - IV$$

Zdroj: (7)

kde:

ČSH – čistá současná hodnota

CF_t – plán cash-flow z investičního projektu v jednotlivých letech v Kč

KV – kapitálový výdaj

n – doba životnosti

t – jednotlivé roky životnosti projektu

i – požadovaná výnosnost projektu ve tvaru indexu

IV – kapitálové výdaje investice

1.4.6 Doba návratnosti

Doba návratnosti udává časový úsek, za který bude investovaný kapitál navrácen. (7)

Rovnice 8: Výpočet doby návratnosti

$$\text{Doba návratnosti} = \frac{\text{kapitálové výdaje investice}}{\text{průměrné roční CF}}$$

Zdroj: (7)

1.4.7 Index rentability

Index rentability je tvořen poměrem počátečních kapitálových investic a diskontovaných peněžních příjmů. Investovat do podniku je rentabilní pouze tehdy, je-li index vyšší než 1. (7)

Rovnice 9: Výpočet indexu rentability

$$PI = \frac{\sum_t^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{IV}$$

Zdroj: (7)

kde:

PI – index rentability

n – doba životnosti

t – jednotlivé roky životnosti projektu

i – diskontovaná míra investičního projektu

IV – kapitálové výdaje investice

1.5 Nástroje pro vývoj webové aplikace

Webová aplikace neboli dynamická webová prezentace reaguje na různé vstupní parametry, má vlastní rozhraní pro správu obsahu a má vlastní paměť, která umožňuje evidenci a přihlášení uživatelů. K její tvorbě se dnes používá několik různých technologií. (17)

1.5.1 Jazyk HTML 5

Webovou stránku bez jazyka HTML nelze vytvořit, to z něj dělá hlavní stavební kámen každého webu. Aby však šel obsah souboru HTML uživatelům správně otevřít je za potřebí internetového prohlížeče. Webová stránka napsaná v HTML se skládá ze tří hlavních částí, a to: textového obsahu, odkazů na jiné soubory a značek. Textový obsah je prostý text zobrazovaný za účelem informování uživatele. Odkazy na jiné soubory se používají k nahrávání obrázků, videí a zvuků, ale i k odkazování na jiné HTML soubory nebo soubory šablon stylů a šablon jazyka JavaScript. Značky jazyka HTML označují obsah stránky, jak tomu již napovídá písmeno M v názvu jazyka, vyjadřující slovo markup neboli značkovací. Zápis jazyka HTML vždy musí začít značkou `<!DOCTYPE html>`, která určuje, že je se jedná o samotný HTML dokument a také jeho verzi, tento zápis se konkrétně odkazuje na nejnovější verzi HTML 5. Jako druhá značka vždy následuje značka `<html>`, což je značka párová, tedy je ukončena značkou `</html>`. Nepárových značek je pouze pár a mezi nejčastěji používané patří například ``, značka pro vložení obrázku. Ve značce `<html>` je pak vždy vnořená značka `<head></head>`, v které jsou zapsané uživateli skryté části webu jako například propojení s jazykem CSS, následuje značka `<body></body>`, v které je zapsaný veškerý obsah, který se uživateli zobrazuje. HTML kód lze vytvořit třemi způsoby, první z nich je ruční vkládání značek do surového textu, druhý je pomocí šablony generující HTML značky dle předlohy a třetí je pomocí nástroje pro vytváření HTML. Třetí metoda je nejvíce jednoduchá a nejvíce spolehlivá. Tyto nástroje často obsahují grafické prostředí a uživatel nepřihází s kódem jako takovým do přímého kontaktu, v ostatních případech se pro tvorbu používá speciální textový editor, který umí HTML rozpoznat a označovat jednotlivé značky pro větší přehlednost. (18)(19)

```
<!DOCTYPE html>
<html>
<title>HTML Tutorial</title>
<body>

<h1>This is a heading</h1>
<p>This is a paragraph.</p>

</body>
</html>
```

Obrázek 2: Příklad zápisu HTML 5

Zdroj: (20)

1.5.2 Jazyk CSS 3

Jazyk CSS neboli Cascading Style Sheets slouží ke specifikování vzhledu. Tato šablona stylů není nic jiného než obyčejný textový soubor, který avšak ctí pravidla zápisu dat, a díky tomu je pak jazyk HTML schopen tuto šablonu správně přečíst a aplikovat. CSS dokáže plně formátovat text, a to nejen měnit barvu, velikost a řez písma, ale i řádkování, odsazení a vlastně úplně všechno co se s textem dá dělat. Samozřejmě styluje i všechny ostatní elementy HTML, a nejen staticky, ale i dynamicky, umí totiž styl měnit například na základě velikosti okna prohlížeče. Každé pravidlo zapsané v šabloně se skládá ze dvou částí a to: selektoru a deklarčního bloku. Selektor určuje, pro jaký konkrétní element, nebo skupinu elementů, pravidlo platí. Deklarční blok se skládá z jednoho nebo z více zápisů ve formátu: vlastnost-hodnota a tato dvojice tvoří deklaraci stylu. (18)

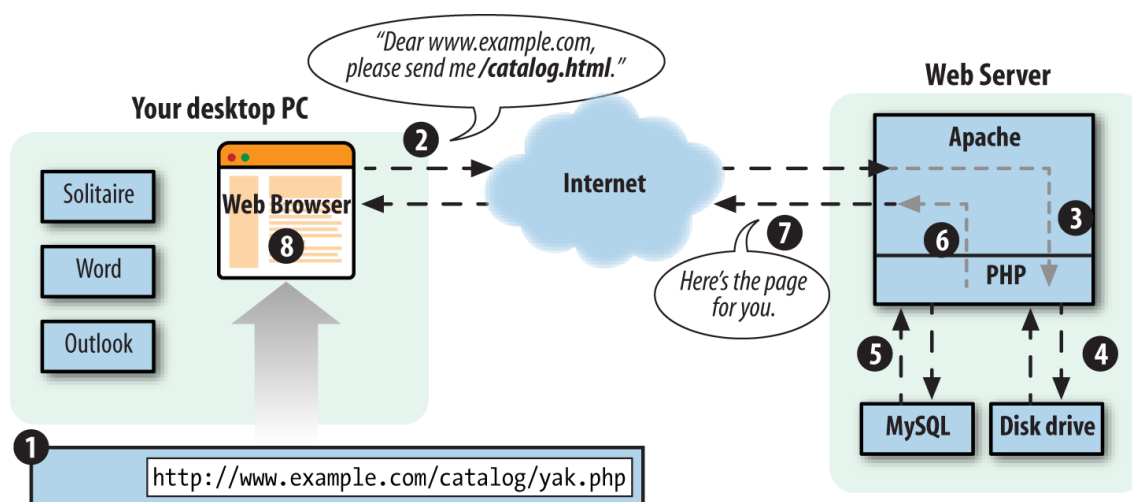
```
body {  
    background-color: lightblue;  
}  
  
h1 {  
    color: white;  
    text-align: center;  
}  
  
p {  
    font-family: verdana;  
    font-size: 20px;  
}
```

Obrázek 3: Příklad zápisu CSS 3

Zdroj: (21)

1.5.3 Jazyk PHP 7

PHP je programovací jazyk, který se primárně používá k budování webů. Program napsaný v tomto jazyce obvykle neběží na běžném počítači, ale na webovém serveru. Díky tomu je program dostupný pomocí webového prohlížeče pro několik uživatelů v jeden okamžik bez nutnosti instalace najednou. Na straně webového serveru je nutné mít nainstalovaný program Apache, který spustí PHP program, pošle do PHP vstupy od uživatele a výsledky předá zpátky uživateli v dříve zmíněném jazyce HTML. Jazyk PHP také umí komunikovat s MySQL serverem, což je relační databáze sloužící pro ukládání dat. PHP je k dispozici bez licenčních poplatků, tedy zdarma, a proto je vhodný pro moji aplikaci. Zápis PHP začíná speciální značkou: `<?php`, za kterou zapíšeme program a následně se ukončí značkou: `?>`. PHP se nejvíce používá způsobem zápisu do externího souboru s příponou `.php`, který obsahuje celý program a je tedy na serveru plně oddělený o samotného HTML. Jazyk PHP je třetí nejpoužívanější jazyk v projektech s otevřeným zdrojovým kódem, díky tomu disponuje velkou zásobou informací a dokumentace. (22)(23)



Obrázek 4: Schéma komunikace mezi uživatelem a server Apache

Zdroj: (24)

1.5.4 Nette Framework

Nette Framework, pochází z České republiky a je zcela zdarma, jeho vývoj je financován z dobrovolných příspěvků. Tento Framework rozšiřuje PHP o již předdefinované knihovny funkcí a tím usnadňuje celkový vývoj aplikace. Knihovny obsahují například řešení pro komunikaci s databázovým serverem nebo přihlašování uživatelů. Součástí Nette je také jazyk Latte vytvořený pro snadné generování HTML souborů, umožňuje například použít PHP funkce přímo v HTML souborech bez nutnosti zapsání PHP značek, místo nich používá složené závorky. Nette Framework má velkou komunitu vývojářů, kteří vytváří různé balíčky, které mohou být zdarma do frameworku přidány, například balíček pro komunikaci s platební bránou. (25)

```

<!DOCTYPE html>
<html>
  <head>
    <title>{{title|upper}}</title>
  </head>
  <body>
    {if count($menu) > 1}
      <ul class="menu">
        {foreach $menu as $item}
          <li><a href="{{item->href}}">{{item->caption}}</a></li>
        {/foreach}
      </ul>
    {/if}
  </body>
</html>

```

Obrázek 5: Příklad zápisu Latte šablony.

Zdroj: (26)

1.5.5 Jazyk JavaScript

Tvůrcem JavaScriptu je Brendan Eichem, který tento jazyk vytvořil v roce 1995. Jeho hlavní předností je schopnost dodat webu dynamiku v rámci programování jednotlivých skriptů. Pomocí JavaScriptu ovládáme především různá tlačítka, textové pole a další HTML elementy, podstatné však je, že JavaScript umí měnit HTML i CSS bez nutnosti načtení stránky, tudíž veškeré změny se dějí přímo před očima uživatele téměř ihned. (27)

1.5.6 Knihovna jQuery

Knihovna jQuery je nejznámější JavaScriptovou knihovnou a zároveň i tou nejpoužívanější. Dalo by se říct, že JavaScript se dnes bez knihovny jQuery vůbec nepoužívá. Od roku 2006, kdy tato knihovna vznikla její popularita velmi rychle vzrostla, hlavně díky tomu, že je dostupná zcela zdarma. Rozšiřuje JavaScript o spoustu možností jako jsou animace, podrobné selektory, správa událostí a mnoho dalších funkcí. (28)

1.5.7 Bootstrap 4

Bootstrap je komponenta skládající se z jQuery knihovny a šablony kaskádových stylů, postavená na systému responsivní mřížky. Zjednodušuje tedy nejen stylování webu, ale hlavně zajistí dokonalé přizpůsobení webu jakémukoliv zařízení, tzv. responsivitu. (29)

1.5.8 Jazyk SQL

SQL – Structured Query Language, je programovací jazyk určený pro správu strukturovaných dat uložených v databázi. Nejstarší výskyt SQL se datuje v roce v 1974, kdy jej ve svém Systému R použila společnost IBM, tehdy byl označován jako Sequel. Později se dále jazyk vyvíjel až do dnešní podoby. (30)

Tabulka 1: Datové typy SQL serveru

Data type	Description	Max size	Storage
char(n)	Fixed width character string	8,000 characters	Defined width
varchar(n)	Variable width character string	8,000 characters	2 bytes + number of chars
varchar(max)	Variable width character string	1,073,741,824 characters	2 bytes + number of chars
text	Variable width character string	2GB of text data	4 bytes + number of chars

Zdroj: (31)

1.5.9 Relační databáze MySQL

MySQL je databázový systém, který je k dispozici pod bezplatnou licencí GPL a komunikace s touto relační databází probíhá právě s pomocí zmíněného jazyka SQL. Pro správu existuje i několik nástrojů s grafickým rozhraním, například phpMyAdmin, který je taktéž k dispozici bezplatně. (30)

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Analýza současného stavu je rozhodujícím pilířem pro úspěšné rozhodování z pohledu manažera společnosti.

2.1 Analýza trhu

V rámci analýzy trhu, se analyzuje marko prostředí pomocí PEST analýzy a mikro prostředí pomocí Porterova modelu 5F.

2.1.1 PEST analýza

PEST analýza poskytne informace o vnějším prostředí společnosti pomocí čtyř faktorů, které sleduje.

1. Politický vliv

Podnik je plánován založit jako fyzická osoba, podnikající na základě živnostenského oprávnění, musí se tedy řídit jednak zákonem o živnostenské podnikání, tak i samozřejmě daňovými zákony země. Mimo tyto zákony musí podnik, vzhledem k práci s osobními údaji, dodržovat i nařízení EU č.679/2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů, známé jako GDPR. Vývoj softwaru také nese odpovědnosti ohledně licenčních ujednání a elektronické distribuce, které se musí řídit příslušnými zákony, neboť představují závazek mezi výrobcem a uživatelem.

2. Ekonomický vliv

Vzhledem k tomu, že jedná o nový podnik, který se bude zabývat vývojem a prodejem vlastního softwaru je třeba sledovat konkurenční společnosti na trhu, dbát na kvalitu zpracování a spolehlivost použitých technologií. Cílovým trhem je primárně Česká republika, ale v rámci rozvoje je plánovaný rozvoj i do okolních zemí.

3. Sociální vliv

V oblasti pohostinství, stravování a ubytování podle Českého statistického úřadu v roce 2017 pracuje okolo 120 000 osob, většina těchto podniků funguje v rámci směnného provozu. Každý zaměstnanec musí při nástupu do práce projít procesem zaučení a

zaškolení v rámci interní směrnice společnosti, jako je například bezpečnost práce a požární ochrany. Zaměstnavatel věří v jisté předpoklady zaměstnance, které mu umožní vykonávat svoji činnost. Jedním z těchto předpokladů je dnes i práce s počítačem, který je běžnou součástí života. Tedy skoro každý má dnes předpoklady k porozumění ovládání aplikace, a schopnosti čerpat výhody, které aplikace přináší.

4. Technologický vliv

Dnes žijeme v době technologické, neboť technologie je všude kolem nás. Ať už nosíme notebook ve svém batohu, chytrý telefon ve své kapse nebo máme doma jen televizor, život bez ní by pro nás byl o tolik složitější, že si to ani nedokážeme představit. Technologický vývoj za poslední roky ve světě rapidně vrostl a stále roste, avšak nikdo neví „kam“ až může růst. Tento růst sebou přinesl spoustu obchodních příležitostí a nových společností na trhu vývoje technologií a softwaru. Odlišit se na tomto trhu je dnes opravdu těžké, a proto je třeba využívat nejnovější technologický postupů na maximum. Stejně tak je třeba jít s dobou, tedy aktualizovat technologické postupy v čase.

2.1.2 Porterův model 5F

Porterův model vytvořil harvardský profesor Michael Porter, který zohledňuje schopnost organizace čelit pěti konkurenčním silám. Vzhledem k odvětví, ve kterém se firma pochybuje, nelze získat přesný počet zákazníků konkurence, ani objem zakázek konkurence, proto výběr vytvořím pomocí subjektivní metody.

1. Vyjednávací síla zákazníků

Hrozby: Vzhledem k ceně softwaru na trhu není moc konkurenčních společností, tedy malý počet prodávajících a velký počet kupujících. Výrobky se liší jak kvalitou a formou zpracování, tak i cenou.

Příležitosti: Firma přináší na trh nový produkt s jiným úhlem pohledu, zákazníkům nabídne levné a snadné řešení, především individuální přístup.

2. Vyjednávací síla dodavatelů

Hrozby: Vzhledem k tomu, že většina použitých technologií je zdarma volně dostupných, není tolik závislá na dodavatelích. Případnou hrozbou je změna druhu licence použitých technologií. K provozu aplikace je zapotřebí výkonných webových

serverů, které si podnik bude pronajímat. Prudké zvýšení cen za pronájem serverů může ohrozit chod společnosti, nicméně vzhledem k velkému množství potenciálních dodavatelů, nelze tuto hrozbu považovat za přímé ohrožení.

Příležitosti: Budoucí vývoj nových funkcí aplikace může zapříčinit využití nových zpoplatněných technologií nebo zvýšení serverové zátěže. Tedy bude společnost nucena odebírat větší množství výpočetního výkonu.

3. Vstup nových konkurentů

Hrozby: Trh, na kterém firma obchoduje, nemá stanovené žádné limity, tedy vstup na trh není ničím podmíněn a není ani nijak náročný. Pro podnikání ve vývoji a prodeji softwaru není třeba velkých finančních prostředků, stačí si založit živnostenský list. Tento snadný přístup konkurence na trh, znamená pro společnost značné ohrožení.

Příležitosti: Odlišit se od konkurentů vidím jako zásadní věc a to tím, že jako první přinese zásadní funkce v nadstandartní kvalitě s maximální spolehlivostí.

4. Hrozba substitutů

Možnost přechodu z výrobku na substituty prozatím neexistuje, neboť žádný z konkurenčních produktů nedisponují stejnými funkcemi, které by mohly náš produkt nahradit.

5. Rivalita firem na daném trhu

Hrozby: Firmy na trhu spolu soupeří o zákazníky prakticky neustále, často pomocí cenové konkurence. Větší konkurenci vidím převážně ve firmách, co mají k dispozici i docházkový hardware, což naopak ve svém plánu vidím sílu hlavně v kvalitním softwarovém řešení.

Příležitosti: Hlavní příležitost vidím v možnosti dodání našeho softwaru společně s propojením hardwaru zákazníka.

2.2 SWOT analýza

Tabulka 2: SWOT analýza

	Interní	Externí
	Silné stránky	Slabé stránky
Pozitivní	Kvalita výrobku	Nový neznámý produkt
	Moderní technologie	Nedostatek financí na další vývoj
	Dostupné na stávajícím HW	Chybí mobilní aplikace
	Individuální přístup	
Negativní	Příležitosti	Hrozby
	Získání investorů	Nízká poptávka po novém produktu
	Větší počet zákazníků	Neschopnost úhrady závazků
	Vytvoření mobilní aplikace	Konkurence
	Tvorba nových funkcí	Výpadek serveru
		Ztráta dat

Zdroj: Vlastní zpracování dle (4)

Podnik bude zakládat především na kvalitě zpracování a nízké ceně tak, aby produkt byl dostupný pro malé i střední podniky. Pro společnost je důležitý i již zmíněný individuální přístup. Vzhledem k tomu, že základní kapitál nebude stačit i pro pokrytí vývoje mobilní aplikace, může tato absence zvlášť ovlivnit budoucí zisky, to je pro společnost tedy největší slabinou. Důležité bude tedy získat dostatečné zisky z prodeje webové aplikace, aby pokryly vývoj mobilní verze, nebo investory.

3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této části práce popíši vlastní návrh řešení podnikatelské plánu, zaměřeného na vývoj docházkového softwaru, určeného především k plánování docházky. Nejprve popíši základní informace o nově založené živnosti fyzické osoby podnikatele a následně jednotlivé části podnikatelského plánu. Závěrem bude strukturovaný podnikatelský plán, sestavený tak, aby odpovídal podnikatelskému záměru a bylo z něj možné vyvodit, zda podnik bude schopen být úspěšně provozován.

3.1 Podnikatelský záměr

Předmět tohoto podnikatelského plánu tvoří návrh vybudování podniku tvořící jednoduchou webovou aplikaci, určenou pro správu rozpisu docházky do zaměstnaní. Sídlo podniku bude umístěno v místě bydliště podnikatele. Vytvořím přehled podnikatelských cílů a určím důvody jejich reálnosti, také popíši jednotlivé kroky k jejich dosažení.

3.1.1 Základní údaje o podniku

Název společnosti:	Jan Indra
IČO:	XXXXXXXX
Sídlo:	Brno, Schodová
Právní forma:	OSVČ – Živnost volná
Hlavní předmět podnikání:	Činnosti v oblasti informačních technologií

3.1.2 Právní forma podnikání

Každá fyzická osoba, která dosáhla věkové hranice 18 let a je způsobilá k právním úkonům, může podnikat na základě živnostenského oprávnění za podmínky bezúhonnosti dle zákona č. 455/1991 Sb., § 6, odst. 1. Založení živnostenského oprávnění probíhá registrací na příslušném živnostenském úřadě. Pro registraci je nezbytné předložení občanského průkazu a zaplacení správního poplatku ve výši 1000 Kč. V tomto případě se

jedná o činnost ekonomicky klasifikovanou jako živnost volná, tedy pro založení živnostenského oprávnění, není zapotřebí splnit žádné další podmínky.

3.1.3 Umístění podniku

Vzhledem k charakteristice nabízených služeb, jako provozovna postačí pro zahájení výkonu činnosti sídlo společnosti neboli bydliště živnostníka. V pozdější fázi plánu zohledním přesun výkonu činnosti do pronajaté provozovny v rámci kancelářské budovy na ulici Veveří v Brně.

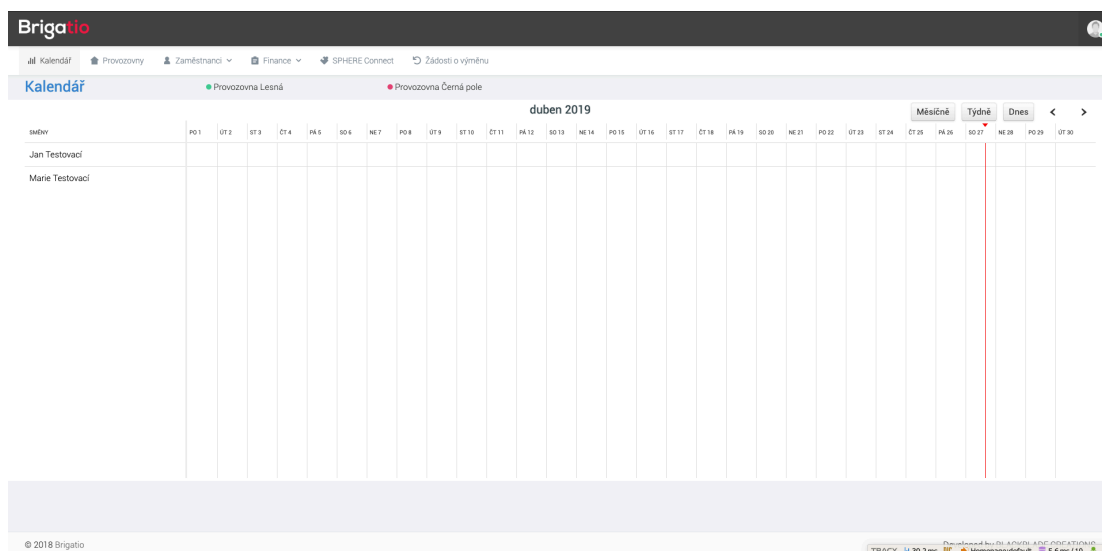
3.1.4 Nabízené služby

Podnik bude nabízet primárně pronájem licence softwaru Brigatio, sekundárně pak servisní a školicí služby.

Brigatio

Jedná se o vlastní software, který je vytvořen pomocí nástrojů pro tvorbu webové aplikace, a to především jazyka PHP a databázového systému MySQL. Hlavní funkcí softwaru je tvorba online rozpisu docházky do zaměstnání, a je určen především pro malé a střední podniky.

Hlavní část aplikace tvoří přehledný kalendář ve formě tabulky, ve které sloupce představují časový údaj, například dny v měsíci, a řádky jednotlivé zaměstnance. Barevně jsou pak označeny jednotlivé provozovny pro přehlednou orientaci v kalendáři.



Obrázek 6: Kalendář aplikace Brigatio bez obsahu (Vlastní zpracování)

Pro zanesení plánové směny stačí kliknout na patřičný řádek a sloupec, tedy datum a zaměstnance do kalendáře, a otevře se již částečně předvyplněný formulář. Ve formuláři se následně zvolí provozovna, čas začátku a čas konce směny. Možností je i připsat ke směně poznámku, která slouží jako dodatečná informace pro zaměstnance.

Nová směna

Zaměstnanec

Provozovna

Jan Testovací

Provozovna Černá pole

Začátek směny

Konec směny

02.04.2019

02.04.2019

08:00

20:00

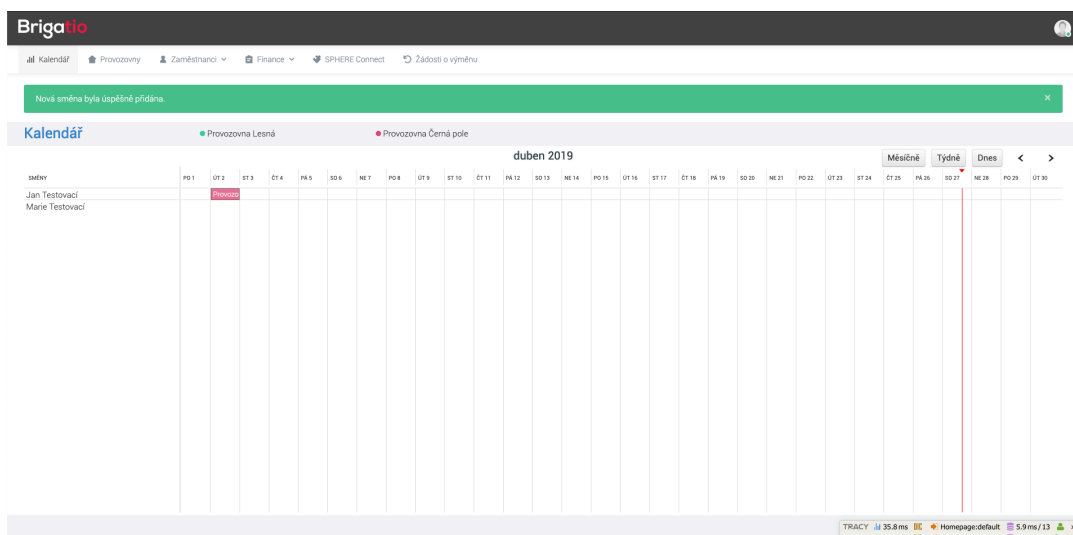
Poznámka

Přidat

Zavřít

Obrázek 7: Formulář pro přidělení nové směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)

Po odeslání formuláře tlačítkem „Přidat“ se zobrazí směna v kalendáři a zaměstnancovi je doručena notifikace o nové směně, a to všemi informacemi, formou emailové zprávy.



Obrázek 8: Kalendář aplikace Brigatio s obsahem (Vlastní zpracování)

Seznam zaměstnanců lze jednoduše rozšířit vyplněním základních údajů ve formuláři, který se nachází v záložce zaměstnanci. Součástí informací o zaměstnanci je i jeho hodinová odměna za výkon v zaměstnání. Tedy po kliknutí v kalendáři na konkrétní směnu se zobrazí nejen počet hodin, kolik zaměstnanec má v práci strávit, ale i vypočítaný plat.

Směna č. 5 - Vytvořena

Datum směny: 02.04.2019	Zaměstnanec: Jan Testovací
Začátek směny: 08:00	Počet hodin: 12 h
Konec směny: 20:00	Plat: 1200,-
	Spropitné: 0,-

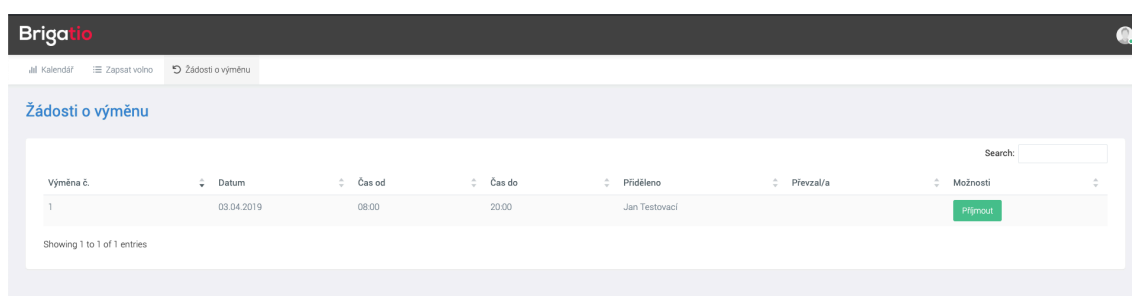
Zrušit
Upravit
Duplikovat
Potvrdit

Spropitné
Zavřít

Obrázek 9: Detail směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)

Po potvrzení směny se zaměstnanci plat započítá do celkového součtu, který si lze zobrazit v záložce finance. Finální součet lze i formou bonusu zvýšit, ale i formou pokuty snížit a samozřejmě vynulovat. Veškeré tyto operace jsou uloženy ve finanční historii aplikace a mohou provozovateli sloužit pro vyhodnocení například mzdových nákladů.

Nejdůležitější funkcí aplikace je funkce výměny směn. Ta je dostupná pouze z pohledu zaměstnance, který nemusí mít právo v systému cokoli měnit, a tedy v případě potřeby může stisknutím tlačítka odeslat žádost formou emailové notifikace o výměnu své směny ostatním kolegům, kteří mají zrovna čas. Zaměstnanec nemá často přehled o tom, co kolegové dělají, když nejsou spolu zrovna v práci, tudíž nemůže vědět, zda má kolega volno nebo má směnu na některé z poboček. Systém tyto informace vyhodnotí zcela sám, a to i díky tomu, že zaměstnanci si mohou do systému zapsat dny, kdy chtějí volno, například když ví, že jdou k zubaři. Systém tedy má komplexní data pro správný výběr uživatelů k oslovení.



The screenshot shows the Brigatio application interface. At the top, there's a navigation bar with the Brigatio logo and a user profile icon. Below it, there are tabs for 'all', 'Kalendář', 'Zapsat volno', and 'Žádosti o výměnu'. The 'Žádosti o výměnu' tab is selected. The main content area is titled 'Žádosti o výměnu' and contains a table with the following columns: 'Výměna č.', 'Datum', 'Čas od', 'Čas do', 'Přiděleno', 'Převzal/a', and 'Možnosti'. There is a search bar on the right. The table has one entry with the following data: '1', '03.04.2019', '08:00', '20:00', 'Jan Testovací', and a green 'Přijmout' button. Below the table, it says 'Showing 1 to 1 of 1 entries'.

Výměna č.	Datum	Čas od	Čas do	Přiděleno	Převzal/a	Možnosti
1	03.04.2019	08:00	20:00	Jan Testovací		<button>Přijmout</button>

Showing 1 to 1 of 1 entries

Obrázek 10: Tabulka žádostí o výměnu směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)

Ostatní zaměstnanci mohou tedy následně přijmout výměnu v tabulce žádostí o výměny, na kterou v notifikačním emailu dostanou přímý odkaz. Ihned po přijetí výměny je zaměstnanec, který o výměnu žádal, opět formou emailové notifikace, upozorněn, že ji jiný zaměstnanec přijal a stejně tak je i o této události informován provozovatel podniku.

Servisní služby

Servisní služby jsou nedílnou součástí pronajímání softwaru, ať se jedná o pomoc s nastavením systému, či jeho běžným provozem.

Školící služby

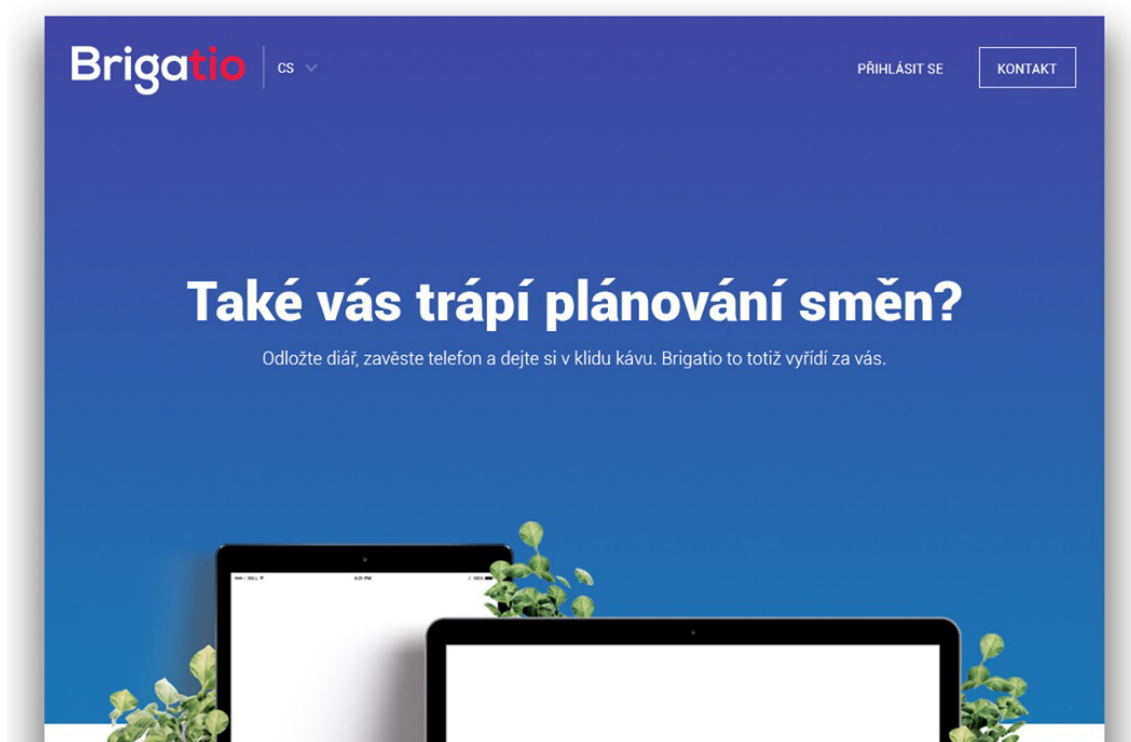
Na základě zájmu zákazníka bude provedeno individuální školení pro zaměstnance společnosti zákazníka. V rámci školení bude rozebrána hlavní myšlenka systému, představeno rozhraní a ukázka simulovaných příkladů použití.

3.1.5 Ceny služeb

Zavedení správné cenové politiky je důležitým faktorem, který rozhoduje o tom, zda společnost bude zisková či nikoliv. Pokud zavedeme ceny moc vysoké, budou odrazovat zákazníky, naopak moc nízké ceny povedou k neschopnosti hradit náklady. Cena za pronájem softwaru Brigatio je stanovena na 350 Kč bez DPH za 1 provozovnu na 1 měsíc. Zákazníci mohou také využít cenového zvýhodnění 15 % předplacením služby na 12 měsíců dopředu. Servisní služby jsou v rámci pronájmu softwaru Brigatio zcela zdarma. Školící služby jsou účtovány částkou 500 Kč bez DPH za dopravné a částkou 400 Kč bez DPH za každou započatou hodinu úkonu. Prostory pro školení musí zákazník zajistit sám.

3.1.6 Distribuční cesty

Hlavní distribuční cestou je webová prezentace, která obsahuje veškeré informace o nabízeném softwaru včetně návodu na použití. Zákazník může služby objednat vyplněním poptávkové formuláře nebo využít telefonického kontaktu.



Obrázek 11: Návrh webové prezentace aplikace Brigatio (Vlastní zpracování)

3.1.7 Propagace

Jako způsob propagace bude zvolena online reklama na sociální síti Facebook a vyhledávací platformě Google. Základní kampaň bude spuštěna od května 2019 s rozpočtem 30 000 Kč bez DPH pro Českou republiku. Polovina finančních prostředků bude vynaložena na propagaci v rámci sociální sítě Facebook, a druhá polovina na vyhledávací platformu Google. Jako geografický omezující parametr se nastaví oblast České republiky a věkový omezující parametr na rozmezí od 15 let do 65 let. Cílem je do reklamy zahrnout nejen potenciální zákazníky, ale i koncové uživatele, tedy zaměstnance potenciálních zákazníků a tím zvednout povědomí o nabízené službě. Přepokládaný dosah kampaně na sociální síti Facebook je 1200 až 7600 oslovených uživatelů s tím, že přepokládaný počet konverzí je vyčíslen na 10 až 65 za jeden den. Propagace na vyhledávací platformě Google vykazuje vyšší míru oslovených uživatelů a to 7200 až 12000, odhadovaný počet kliknutí na reklamu je 290 až 485. Od této kampaně je očekávaný přínos prodeje 80 licencí.

Následná reklamní kampaň je plánována od května 2020, tedy o rok později, avšak s vyšším rozpočtem 60 000 Kč bez DPH. Tato kampaň bude oproti předešlé geograficky rozsáhlejší, protože bude zahrnovat i Slovenskou republiku, neboť jednou z úprav systému v únoru 2020 bude lokalizace aplikace do jiných jazyků. Od této kampaně je očekáváno zvýšení počtu prodaných licencí na trojnásobek.

3.2 Realizační plán

Realizační plán neboli časový harmonogram firma sestavuje z důvodu přehledného rozčlenění jednotlivých důležitých úkonů k dosažení cíle.

Tabulka 3: Časový harmonogram (Vlastní zpracování)

Měsíc	Úkony
Leden 2019 – Červen 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Založení živnostenského oprávnění registrací na živnostenském úřadě • Ohlášení činnosti na městské správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně • Založení bankovního účtu • Dobrovolná registrace k plátcovství DPH na finančním úřadě • Nakoupení počítače a licence k vývojovému softwaru • Tvorby grafických podkladů • Tvorba aplikace Brigatio
Červen 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Spuštění beta testování aplikace Brigatio • Tvorba webové prezentace
Červenec 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Uvedení aplikace Brigatio do ostrého provozu • Spuštění webové prezentace
Červenec 2019 – Prosinec 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Zahájení prodeje aplikace • Spuštění reklamní kampaně • Získávání zákazníků a generování tržeb
Leden 2020	<ul style="list-style-type: none"> • Získání bankovního úvěru ve výši 500 000 Kč • Přesun místa činnosti do nově pronajatých kanceláří • Rozšíření vývojového týmu • Nakoupení dalšího počítače a licence vývojové softwaru
Únor 2020	<ul style="list-style-type: none"> • Vývoj nových vylepšení stávající verze systému Brigatio • Tvorba nové mobilní aplikace Brigatio
Květen 2020	<ul style="list-style-type: none"> • Spuštění nové verze aplikace Brigatio • Uvedení na trh nové mobilní aplikace Brigatio • Spuštění reklamní kampaně

3.3 Finanční plán podniku

V této části se budu zabývat finančním plánem na první tři roky provozu podniku. Na začátek uvedu náklady potřebné pro založení a rozběhnutí podniku a následně zhodnotím očekávané provozní náklady ve variantě pesimistické, realistické a optimistické.

3.3.1 Pořizovací náklady

V následující tabulce uvedu vyčíslené náklady, které bude podnik muset vynaložit k založení a rozběhnutí činnosti. Tyto náklady budou financovány z vlastních zdrojů podnikatele, které činí 200.000 Kč.

Tabulka 4: Pořizovací náklady (Vlastní zpracování)

Položka	Cena
Nakoupení notebooku	30 570 Kč bez DPH
Založení živnostenského oprávnění	1000 Kč
Celkem	31 570 Kč bez DPH

3.3.2 Provozní náklady

Mezi hlavní provozní náklady patří licence k vývojovému softwaru, internet, telefon a provozní server aplikace. Mimo tyto provozní náklady zahrnu i minimální zdravotní a sociální pojištění.

Mzdové náklady

Mzdové náklady budou započítány do celkový provozních nákladů až od 2 roku provozu činnosti podniku.

Tabulka 5: Mzdové náklady (Vlastní zpracování)

Mzdové náklady	Měsíc	Rok
Programátor	24 000 Kč	288 000 Kč
Zdravotní a sociální pojištění	8 160 Kč	97 920 Kč
Celkem	32 160 Kč	385 920 Kč

Odhadované mzdové náklady na dodatečného programátora, zaměstnaného na poloviční úvazek 80 hodin měsíčně, budou činit 385 920 Kč za rok.

Ostatní provozní náklady

V tabulce č. 6 je vyčíslený přehled ostatních provozních nákladů pro první rok podnikání, a to jak měsíčně, tak i ročně.

Tabulka 6: Ostatní provozní náklady (Vlastní zpracování)

Položka	Cena za měsíc	Cena za rok
Software pro vývoj aplikace	399 Kč bez DPH	4 788 Kč bez DPH
Internet	280 Kč bez DPH	3 360 Kč bez DPH
Telefon	345 Kč bez DPH	4 140 Kč bez DPH
Provozní server a doména	330 Kč bez DPH	3 960 Kč bez DPH
Účetní software	300 Kč bez DPH	3 600 Kč bez DPH
Propagace	3000 Kč bez DPH	36 000 Kč bez DPH
Sociální pojištění	2 388 Kč	28 656 Kč
Zdravotní pojištění	2 208 Kč	26 496 Kč
Celkem	9 250 Kč bez DPH	111 000 Kč bez DPH

Odhadované roční ostatní provozní náklady činní 111 000 Kč bez DPH včetně zdravotního i sociálního zabezpečení. Největší položkou jsou náklady na propagaci ve výši 36 000 Kč bez DPH.

3.3.3 Celkové počáteční náklady

V tabulce č.7 je uveden přehled celkových počátečních nákladů na první měsíc provozu, který se skládá z pořizovacích nákladů a ostatních provozních nákladů podniku.

Tabulka 7: Celkové počáteční náklady (Vlastní zpracování)

Položka	Cena
Pořizovací náklady	31 570 Kč bez DPH
Ostatní provozní náklady / měsíc	9 250 Kč bez DPH
Celkem	40 820 Kč bez DPH

Celkové počáteční náklady jsou odhadovány na 40 820 Kč bez DPH. Vzhledem k vlastním zdrojům podnikatele ve výši 200.000 Kč není třeba brát ze začátku podnikání bankovní úvěr.

3.4 Zdroje financování

Na začátku podnikání budou využity vlastní zdroje podnikatele ve výši 200 000 Kč, avšak na konci prvního roku podnikání je plánováno získat nezajištěný podnikatelský úvěr.

Tabulka 8: Srovnání neúčelových podnikatelských úvěrů (Vlastní zpracování)

Banka	Úroková sazba	Měsíční splátka	Celková splatná částka
Moneta Money Bank	5,9 % p.a.	9 643,17 Kč	578 590,11 Kč
Equa Bank	8,4 % p.a.	10 234,18 Kč	614 051,16 Kč
UniCredit Bank	6,9 % p.a.	9 877,03 Kč	592 621,57 Kč

Z tabulky č. 8 je zřejmé, že nejlepší nabídka v provedeném srovnání je od Moneta Money Bank a bude tedy zvolena. Čerpání úvěru od Moneta Money bank je neúčelové a splácení probíhá měsíční anuitní splátkou z bankovního účtu vedeného u též banky. Výše úvěru je plánována na 500 000 Kč s dobou splácení 60 měsíců, tedy pět let. Úroková sazba stanovená bankou je 5,9 % p.a., a výše měsíční splátky je vypočítána na 9 643,17 Kč.

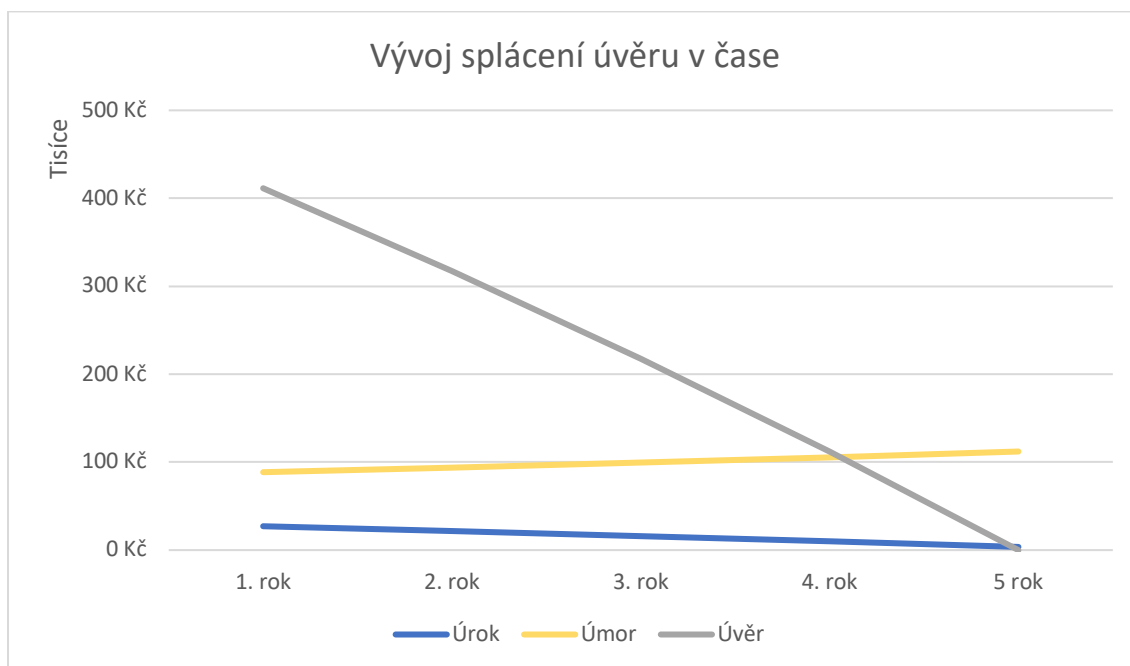
3.4.1 Splácení bankovního úvěru

Splácení úvěru bude probíhat od ledna 2020 a to formou měsíčních splátek ve výši 9 643,17 Kč. Za splátky úvěru se tedy za jeden rok zaplatí 115 718,04 Kč. Celková splatná částka za úvěr je 578 590,11 Kč.

Tabulka 9: Splátkový kalendář pro jednotlivé roky (Vlastní zpracování)

Rok	1 rok (Kč)	2 rok (Kč)	3 rok (Kč)	4 rok (Kč)	5 rok (Kč)
Splátka	115 718,04	115 718,04	115 718,04	115 718,04	115 718,04
Úrok	27 129,90	21 759,51	16 063,55	10 022,32	3 614,83
Úmor	88 588,14	93 958,51	99 654,48	105 695,70	112 103,18
Úvěr	411 411,86	317 453,35	217 798,87	112 103,17	0

Kompletní splátkový kalendář je přiložen v příloze č. 2. Díky grafu č.1 níže, je zcela zřejmé, že v horizontu času se úmor zvyšuje a úrok snižuje, tedy že podnik bude ze začátku platit v rámci splátky za úroky více než dalších letech.



Graf 1: Vývoj splácení úvěru v čase (Vlastní zpracování)

3.5 Plán nákladů a výnosu

V této kapitole shrnu komplexní předpoklad nákladů a výnosů podniku, a to jak pro první rok podnikání, tak i pro roky následující.

3.5.1 Předpokládané náklady

Náklady v prvním roce činnosti budou značně nižší než v následujících letech. Dle realizačního plánu, v lednu 2020 podnik získá bankovní úvěr a náklady se tedy zvýší o splátky úvěru ve výši 115 718,04 Kč. Následně podnik najme dalšího programátora na poloviční úvazek, což náklady zvýší o mzdové náklady ve výši 385 920 Kč. Provozovna podniku se v lednu 2020 také přesune do kancelářské budovy a tím vznikne další provozní náklad za pronájem prostor.

Tabulka 10: Předpokládané náklady za první rok činnosti (Vlastní zpracování)

Položka	Cena za první rok
Nakoupení notebooku	30 570 Kč bez DPH
Založení živnostenského oprávnění	1000 Kč
Software pro vývoj aplikace	4 788 Kč bez DPH
Internet	3 360 Kč bez DPH
Telefon	4 140 Kč bez DPH
Provozní server a doména	3 960 Kč bez DPH
Účetní software	3 600 Kč bez DPH
Propagace	36 000 Kč bez DPH
Sociální pojištění	28 656 Kč
Zdravotní pojištění	26 496 Kč
Celkem	142 570 Kč bez DPH

Tabulka 11: Předpokládané náklady v dalších letech činnosti (Vlastní zpracování)

Položka	Cena za rok
Nakoupení druhého notebooku	30 570 Kč bez DPH
Nakoupení kancelářského vybavení	56 878 Kč bez DPH
Pronájem kanceláře	105 600 Kč bez DPH
Software pro vývoj aplikace	9 567 Kč bez DPH
Internet	3 360 Kč bez DPH
Telefon	4 140 Kč bez DPH
Provozní server a doména	3 960 Kč bez DPH
Účetní software	3 600 Kč bez DPH
Propagace	60 000 Kč bez DPH

Sociální pojištění	28 656 Kč
Zdravotní pojištění	26 496 Kč
Mzdové náklady	385 920 Kč
Splátka úvěru	115 718,04 Kč
Celkem	834 465,04 Kč bez DPH

Za první rok provozu činnosti podniku výše nákladů dosahuje zaokrouhleně na celé koruny 142 570 Kč bez DPH. V dalším roce podnikání předpokládané náklady rapidně vzrostou o 691 895 Kč bez DPH, tedy na zaokrouhleně na celé koruny 834 465 Kč bez DPH. Tyto částky budou stanoveny jako realistické varianty. Pesimistické varianty budou stanoveny jako o 10 % vyšší než realistické a optimistické varianty budou stanoveny jako o 30 % vyšší než realistické. Dalším předpokladem je růst nákladů o 5 %, v každém následujícím roce, vzhledem k vývoji trhu dodavatelů služeb pro podnik. Předpokládané náklady v následujících tabulkách jsou uvedeny bez DPH 21 %.

Tabulka 12: Předpokládané náklady za první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování)

Varianta / Rok	1.	2.	3.
Pesimistická	156 827 Kč	917 912 Kč	963 807 Kč
Realistická	142 570 Kč	834 465 Kč	876 188 Kč
Optimistická	185 341 Kč	1 084 805 Kč	1 139 044 Kč

Předpokládané náklady na více jak 3 roky činnosti jsou pouze hrubým odhadem, avšak i v následujících obdobích je stále předpokladem stejný růst, tedy o 5 % každým rokem.

Tabulka 13: Předpokládané náklady za čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)

Varianta / Rok	4.	5.
Pesimistická	1 011 997 Kč	1 062 597 Kč
Realistická	919 997 Kč	965 997 Kč
Optimistická	1 195 996 Kč	1 255 796 Kč

3.5.2 Předpokládané výnosy

V této části se zaměřím na předpokládané výnosy z činnosti podniku, jejichž převážnou část příjmu tvoří pronájem vlastního softwaru Brigatio. Předpokládaný počet pronajatých licencí na 1 rok, za prvních 7 měsíců provozu je 80, tedy tržba z pronájmu 285 600 Kč bez DPH. V dalším roce podnikání s uvedením nových funkcí, mobilní aplikace a uvolnění více kapitálu do propagace je předpoklad vzrůstu zákazníků na trojnásobek, tedy o dalších 160 pronajatých licencí. Předpokládaná tržba v dalším roce je tedy 571 200 Kč bez DPH. Tyto částky budou stanoveny jako realistické varianty. Pesimistické varianty budou stanoveny jako o 30 % nižší než realistické a optimistické varianty budou stanoveny jako o 10 % vyšší než realistické. Předpokladem vývoje tržby následujících let je vrůst počtu zákazníků na dvojnásobek, ale i obnovení licence 60 % stávajících zákazníků. Předpokládané výnosy v následujících tabulkách jsou uvedeny bez DPH 21 %.

Tabulka 14: Předpokládané výnosy za první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování)

Varianta / Rok	1.	2.	3.
Pesimistická	199 920 Kč	399 840 Kč	959 616 Kč
Realistická	285 600 Kč	571 200 Kč	1 370 880 Kč
Optimistická	314 160 Kč	628 320 Kč	1 507 968 Kč

Předpokládané výnosy na více jak 3 roky činnosti jsou pouze hrubým odhadem. Při odhadu bude tedy předpokladem, že počet prodaných nových licencí bude oproti přechozímu roku růst o 50 % a 60 % stávajících zákazníků si licence prodlouží o další rok.

Tabulka 15: Předpokládané výnosy za čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)

Varianta / Rok	4.	5.
Pesimistická	1 319 472 Kč	1 451 919 Kč
Realistická	1 884 960 Kč	2 074 170 Kč
Optimistická	2 073 456 Kč	2 281 587 Kč

Po vyhodnocení bude vybrána realistická varianta plánovaných výnosů. V první roce by měly výnosy dosáhnout 285 600 Kč, v druhém roce 571 200 Kč, v roce třetím 1 370 880 Kč, v roce čtvrtém 1 884 960 Kč a v roce pátém 2 281 587 Kč.

3.5.3 Předpokládané celkové náklady a tržby

Odečtením předpokládaných ročních výdajů od předpokládaných ročních tržeb bude zjištěno, zda podnik je ve ztrátě či vykazuje na konci roku zisk. V následující tabulce budou tyto hodnoty vypočítány pro první, druhý a třetí rok činnosti podniku, a to všechny tři zvolené varianty. Následující přehled nákladů a tržeb v tabulce č. 16 je uveden bez DPH 21 %.

Tabulka 16: Předpokládané celkové náklady a tržby (Vlastní zpracování)

Rok	Varianta	Roční tržby	Roční náklady	Ztráta / Zisk
1.	Pesimistická	199 920 Kč	156 827 Kč	43 093 Kč
1.	Realistická	285 600 Kč	142 570 Kč	143 030 Kč
1.	Optimistická	314 160 Kč	185 341 Kč	128 819 Kč
2.	Pesimistická	399 840 Kč	917 912 Kč	- 518 072 Kč
2.	Realistická	571 200 Kč	834 465 Kč	- 263 265 Kč
2.	Optimistická	628 320 Kč	1 084 805 Kč	- 456 485 Kč
3.	Pesimistická	959 616 Kč	963 807 Kč	-4 191
3.	Realistická	1 370 880 Kč	876 188 Kč	494 692 Kč

3.	Optimistická	1 507 968 Kč	1 139 044 Kč	368 924 Kč
4.	Pesimistická	1 319 472 Kč	1 011 997 Kč	307 475 Kč
4.	Realistická	1 884 960 Kč	919 997 Kč	964 963 Kč
4.	Optimistická	2 073 456 Kč	1 195 996 Kč	877 460 Kč
5.	Pesimistická	1 451 919 Kč	1 062 597 Kč	389 322 Kč
5.	Realistická	2 074 170 Kč	965 997 Kč	1 108 173 Kč
5.	Optimistická	2 281 587 Kč	1 255 796 Kč	1 025 791 Kč

V tabulce je zcela viditelné, že druhý rok v případě žádné z variant podnik nedosáhne.

3.5.4 Cash flow

Tabulky níže představují vyčíslení zkráceného cash flow za prvních 5 let činnosti podniku realistické varianty. Počáteční stav zahrnuje vlastní zdroje podnikatele ve výši 200.000 Kč.

Tabulka 17: Zkrácené cash flow pro první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování)

Rok	1 rok	2 rok	3 rok
Počáteční stav	200 000 Kč	343 030 Kč	579 765 Kč
Úvěr	0 Kč	500 000 Kč	0 Kč
Tržby	285 600 Kč	571 200 Kč	1 370 880 Kč
Příjmy	285 600 Kč	1 071 200 Kč	1 370 880 Kč
Výdaje	142 570 Kč	834 465 Kč	876 188 Kč
Cash flow	143 030 Kč	236 735 Kč	494 692 Kč
Konečný stav	343 030 Kč	579 765 Kč	1 074 457 Kč

Tabulka 18: Zkrácené cash flow pro čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)

Rok	4 rok	5 rok
Počáteční stav	1 074 457 Kč	2 039 420 Kč
Úvěr	0 Kč	0 Kč
Tržby	1 884 960 Kč	2 074 170 Kč
Příjmy	1 884 960 Kč	2 074 170 Kč
Výdaje	919 997 Kč	965 997 Kč
Cash flow	964 963 Kč	1 108 173 Kč
Konečný stav	2 039 420 Kč	3 147 593 Kč

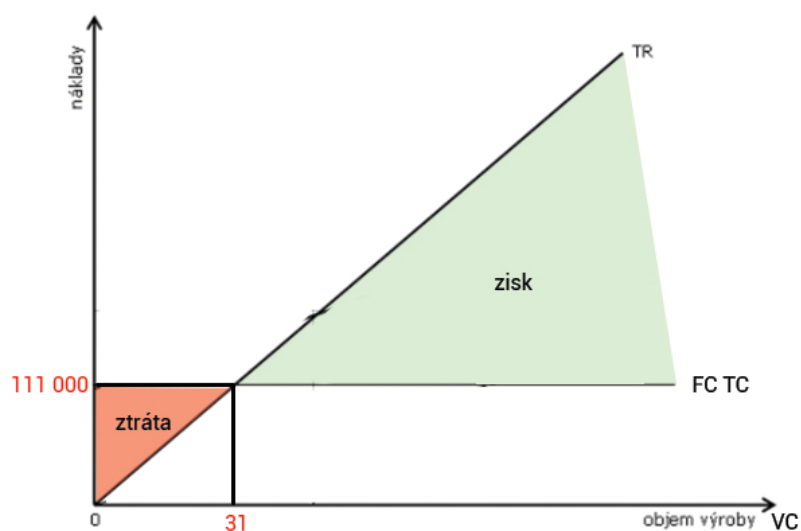
Ke konci pátého roku realistické varianty je odhadovaný konečný stav peněžních prostředků ve výši 3 147 593 Kč.

3.6 Bod zvratu

V této části provedu výpočet bodu zvratu. Fixní náklady tvoří provozní náklady podniku. Firma nemá žádné variabilní náklady, tedy žádné náklady, které by souvisely se změnou objemu prodeje.

$$q = \frac{111\,000}{3\,570 - 0} = 31 \text{ ks}$$

Bodu zvratu v prvním roce podnik dosáhne prodejem 31 ks ročních licencí softwaru Brigatio. Následný prodej nám bude již generovat zisk.



Obrázek 12: Bod zvratu (Vlastní zpracování)

3.7 Ekonomické hodnocení projektu

V této části provedu výpočty pomocí metod hodnocení projektu popsanych v teoretické části a vyvodím závěry.

3.7.1 Čistá současná hodnota

Výpočtem finanční veličiny čisté současné hodnoty zjistím, zda se do podniku vyplatí investovat. Pomocí výpočtu průměrných nákladů kapitálu získám diskontní míru investice. Kapitálové výdaje tvoří vlastní zdroje podnikatele ve výši 200 000 Kč a neúčelový podnikatelský úvěr ve výši 500 000 Kč, dohromady tedy 700 000 Kč.

$$WACC = 0,059(1 - 0,15) \times \frac{500000}{700000} + 0,20 \times \frac{200000}{700000} = 0,09296$$

Na základě výpočtu průměrný nákladů kapitálu stanovím diskontní míru ve výši 9,3 %.

$$\begin{aligned}
\check{C}SH &= \frac{143030}{(1 + 0,093)^1} + \frac{236735}{(1 + 0,093)^2} + \frac{494692}{(1 + 0,093)^3} + \frac{964963}{(1 + 0,093)^4} \\
&\quad + \frac{1108173}{(1 + 0,093)^5} - 700000 \\
&= 130860 + 198162,8 + 378856,2 + 676129,7 + 710406,2 \\
&\quad - 700000 = 1394415 \text{ Kč}
\end{aligned}$$

Vzhledem k tomu, že výpočet čisté současné hodnoty přesahuje hranici 0, projekt můžeme označit jako akceptovatelný.

3.7.2 Doba návratnosti

Výpočet doby návratnosti udává, za jak dlouhý časový úsek se investice do podniku navrátí. Doba návratnosti musí být menší než doba životnosti projektu.

$$Doba\ návratnosti = \frac{700000}{589517} = 1,19$$

Dle výpočtu doby návratnosti se investice do podniku vrátí do 15 měsíců.

3.7.3 Index rentability

Přesáhne-li index rentability svojí hodnotou hranici 1, investování do podniku bude považováno za rentabilní.

$$\begin{aligned}
PI &= \frac{\frac{143030}{(1 + 0,093)^1} + \frac{236735}{(1 + 0,093)^2} + \frac{494692}{(1 + 0,093)^3} + \frac{964963}{(1 + 0,093)^4} + \frac{1108173}{(1 + 0,093)^5}}{700000} \\
&= 2,992
\end{aligned}$$

Index rentability dle výpočtu překročí hranici 1, tedy za každou tudíž investování do projektu můžeme považovat za rentabilní.

3.8 Analýza rizik

V analýze rizik vyhodnotím závažnost a pravděpodobnost výskytu rizik, které mohou nastat. Rizika se vyhodnocují jako přijatelné nebo nepřijatelné. Pokud shledám riziko jako nepřijatelné rozhodnu, jaký bude další postup, tedy stanovím takovou strategii, která riziko eliminuje nebo sníží na minimum.

Tabulka 19: Analýza rizik (Vlastní zpracování)

Rizika	Závažnost rizika					Pravděpodobnost vzniku			
	Minimální	Malá	Střední	Velká	Maximální	Minimální	Malá	Střední	Velká
Nízká poptávka po novém produktu									
Neposkytnutí úvěru									
Neschopnost úhrady závazků									
Konkurence									
Výpadek serveru									
Ztráta dat									

Ke každému riziku je třeba určit patřičné opatření, které slouží k potlačení nebo eliminaci rizika.

Tabulka 20: Opatření rizik (Vlastní zpracování)

Rizika	Opatření
Nízká poptávka po novém produktu	Podpora prodeje
Neposkytnutí úvěru	Dobře vypracovaný finanční plán
Neschopnost úhrady závazků	Pravidelně analyzovat trh
Konkurence	Sledovat a reagovat na změny konkurence
Výpadek serveru	Zřízení záložního serveru
Ztráta dat	Příplatkové zálohování dat

ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo vypracovat reálný životaschopný podnikatelský plán vývoje a prodeje docházkového softwaru, určenému k plánování a řízení docházky do zaměstnání.

Podnik bude založen fyzickou osobou registrací na živnostenském úřadě, a činnost bude vykonávána jako živnost volná. Podnikatel musí disponovat vlastním kapitálem 200 000 Kč, ze kterého budou financovány rané fáze podnikání, a to především prvních 6 měsíců. Následným klíčovým bodem je získání neúčelového podnikatelského úvěru ve výši 500 000 Kč, bez kterého by nemohl nastat plánovaný rozvoj podniku v druhém roce provozování podnikatelské činnosti.

Díky provedené analýze trhu a SWOT analýze, práce obsahuje jasné vymezení toho, kde podnik na trhu zaujme své místo a jaké jsou jeho silné a slabé stránky. Je tedy nutné zaujmou navržená opatření, aby pozice podniku byla na trhu co nejpevnější a nejméně zpochybnitelná případnými investory. Práce obsahuje sestavený marketingový mix 4P, tedy popis aplikace jako produktu, nastavení cenové politiky pronájmu aplikace, způsob distribuce pomocí webové prezentace a také plán propagace za použití sociální sítě a vyhledávací platformy. Mezi zákazníky budou patřit fyzické a právnické osoby, jejichž provozovny vykazují známky směnného provozu, a je tedy třeba provoz jejich provozoven plánovat a řídit. Reklamní kampaň bude oslovovat i koncové uživatele aplikace, tedy zaměstnance zákazníků, za účelem zvýšení všeobecného povědomí o aplikaci.

Důležitou částí této práce je finanční plán nákladů, který obsahuje shrnutí předpokládaných počátečních nákladů, předpokládaných mzdových nákladů a předpokládaných ostatních provozních nákladů, a to jak pro první rok podnikání, tak i pro roky následující. Předpokládané počáteční náklady jsou vyčísleny na 40 820 Kč bez DPH a předpokládané provozní náklady prvního roku činnosti jsou vyčísleny na 142 570 Kč bez DPH. Tyto náklady budou v prvním roce pokryty pouze vlastními zdroji podnikatele. Roční náklady se druhým rokem podnikání značně zvýší z důvodu zvětšení vývojového

týmu a pronajmutí nové kanceláře na 834 465 Kč bez DPH. Toto očekávané zvýšení bude pokryto převážně neúčelovým úvěrem ve výši 500 000 Kč od společnosti Moneta Money Bank s úrokovou sazbou 5,9 % p.a., která dle mého srovnání nabízí nejvýhodnější podmínky pro tento podnik. Další důležitou částí je finanční plán výnosů, který je pro první rok vyčíslen na 285 600 Kč bez DPH, a to za předpokladu, že podnik první rok prodá 80 ks ročních licencí softwaru Brigatio. Druhý rok se počítá s prodejem dalších 180 licencí a obnovením licence 60 % stávajících zákazníků. Výnosy v druhém roce podnikání jsou tedy čekány ve výši 571 200 Kč. I v následujících letech se počítá s dalším růstem výnosů, které by v pátém roce by měly přesáhnout hranici 2 000 000 Kč.

Vzhledem ke skutečnosti, že produkce podniku nevykazuje žádné variabilní náklady, podnik bodu zvratu dosáhne ve chvíli, kdy tržby budou rovny pouze fixním nákladům, která činí 111 000 Kč, tedy už při prodeji 31 ks licencí svého softwaru. Dle ekonomického zhodnocení projektu, mohu projekt prohlásit za reálný a životaschopný, i investování do podniku mohu vyhodnotit jako zcela rentabilní. Doba návratnosti projektu je méně než 15 měsíců, a bude-li se tedy podnik řídit tímto podnikatelským plánem, tak investice kapitálu by se měla do této doby navrátit. Podnik by měl zcela bez pochyby prosperovat i v následujících letech vykonávání své podnikatelské činnosti.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- (1) VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. Podnikání malé a střední firmy. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. : portréty, grafy, tab. ISBN 978-80-247-4520-6.
- (2) FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada, 2005, 356 s. : grafy, tab. ISBN 80-247-0939-2.
- (3) PORAZILOVÁ, Erika. Podnikatelský záměr rozvoje firmy. Brno, 2017. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně.
- (4) FOTR, J., E. VACÍK. I. SOUČEK a kol. Tvorba strategie a strategické plánování. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3985-4.
- (5) KOZEL, L., L. MYNÁŘOVÁ, H. SVOBODOVÁ. Moderní metody a techniky marketingového výzkumu. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-35276.
- (6) SRPOVÁ, J., I. SVOBODOVÁ, P. SKOPAL a kol. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.
- (7) KORÁB, V., M. REŽŇÁKOVÁ, J. PETERKA. Podnikatelský plán. Brno: Computer press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.
- (8) POPESKO, Boris. Moderní metody řízení nákladů: jak dosáhnout efektivního vynakládání nákladů a jejich snížení. Praha: Grada, 2009. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-2974-9.
- (9) Členění nákladů: Vztah mezi ziskem, objemem výroby, cenou a náklady. In: Nauka o podniku [online]. [cit. 2019-04-28]. Dostupné z: http://nop.topsid.com/index.php?war=cviceni_2&unit=cleneni_nakladu.
- (10) ZINECKER, Marek. Finanční řízení podniku. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, 126 s. : tab., grafy. ISBN 80-214-3150-4.
- (11) SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, xxv, 445 s. : il., grafy, tab. ISBN 978-80-7400-336-3.
- (12) RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, c2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3916-8.

- (13) SEDLÁČEK, Jaroslav. Účetní data v rukou manažera - finanční analýza v řízení firmy. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press, 2001. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 80-722-6562-8.
- (14) SEDLÁČEK, Jaroslav. Finanční analýza podniku. Brno: Computer Press, 2007. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 978-80-251-1830-6.
- (15) Průměrné náklady kapitálu (Weighted Average Cost of Capital - WACC). In: ManagementMania.com [online]. Wilmington (DE) 2011-2019, 17.12.2016 [cit. 01.05.2019]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/prumerne-naklady-kapitalu>.
- (16) JINDŘICHOVSKÁ, Irena. Finanční management. V Praze: C.H. Beck, 2013, xviii, 295 s. : grafy, tab. ISBN 978-80-7400-052-2.
- (17) ULLMAN, Larry E. *PHP a MySQL: názorný průvodce tvorbou dynamických WWW stránek*. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0063-4.
- (18) CASTRO, Elizabeth a Bruce HYSLOP. HTML5 a CSS3: názorný průvodce tvorbou WWW stránek. Brno: Computer Press, 2012, 439 s. : il. ISBN 978-80-251-3733-8
- (19) BONHOMME, Stéphane a Cécile ROISIN. Interactively restructuring HTML documents. Computer Networks and ISDN Systems [online]. Elsevier B.V, 1996, 28(7), 1075-1084 [cit. 2018-12-09]. DOI: 10.1016/0169-7552(96)00042-6. ISSN 0169-7552.
- (20) HTML5 Tutorial. W3Schools Online Web Tutorials [online], 2018 [cit. 2010-05-02]. Dostupné z: <https://www.w3schools.com/html/>
- (21) CSS3 Tutorial. W3Schools Online Web Tutorials [online], 2018 [cit. 2010-05-02]. Dostupné z: <https://www.w3schools.com/css/>
- (22) SKLAR, David a Jan POKORNÝ. PHP 7: praktický průvodce nejrozšířenějším skriptovacím jazykem pro web. Brno: Zoner press, 2018, 368 stran : ilustrace ; 23 cm. ISBN 978-80-7413-363-3.
- (23) AMANATIDIS, Theodoros a Alexander CHATZIGEORGIOU. Studying the evolution of PHP web applications. Information and Software Technology [online]. Elsevier B.V, 2016, 72, 48-67 [cit. 2018-12-09]. DOI: 10.1016/j.infsof.2015.11.009. ISSN 0950-5849.

- (24) SKLAR, David. Learning PHP. Safari Books Online [online]. [cit. 2019-05-02]. Dostupné z: <https://www.oreilly.com/library/view/learning-php/9781491933565/ch01.html>
- (25) Nette [online]. Nette Foundation, 2008, 2018 [cit. 2018-12-02]. Dostupné z: <https://nette.org/cs/>.
- (26) Latte. Nette Foundation [online]. [cit. 2019-05-02]. Dostupné z: <https://latte.nette.org/cs/>
- (27) JavaScript Tutorial. W3Schools Online Web Tutorials [online] , 2018 [cit. 2018-12-07]. Dostupné z: <https://www.w3schools.com/js/default.asp>
- (28) NIXON, Robin. Learning PHP, MySQL, JavaScript, CSS and HTML5: A Step-By-Step Guide to Creating Dynamic Websites. Sebastopol: O'Reilly Media, Incorporated, 2014. ISBN 9781491949467.
- (29) Bootstrap [online]. Core team, 2018 [cit. 2018-12-03]. Dostupné z: <http://getbootstrap.com>.
- (30) CONOLLY, Thomas, Carolyn E BEGG a Richard HOLOWCZAK. Mistrovství - databáze: profesionální průvodce tvorbou efektivních databází. Brno: Computer Press, 2009, 584 s. : il. ISBN 978-80-251-2328-7.
- (31) SQL Data Types for MySQL, SQL Server, and MS Access. W3Schools Online Web Tutorials [online], 2018 [cit. 2010-05-02]. Dostupné z: https://www.w3schools.com/sql/sql_datatypes.asp

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Vývoj splácení úvěru v čase (Vlastní zpracování)	42
--	----

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Bod zvratu	15
Obrázek 2: Příklad zápisu HTML 5.....	21
Obrázek 3: Příklad zápisu CSS 3	22
Obrázek 4: Schéma komunikace mezi uživatelem a server Apache	23
Obrázek 5: Příklad zápisu Latte šablony.	24
Obrázek 6: Kalendář aplikace Brigatio bez obsahu (Vlastní zpracování).....	32
Obrázek 7: Formulář pro přidělení nové směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)	32
Obrázek 8: Kalendář aplikace Brigatio s obsahem (Vlastní zpracování)	33
Obrázek 9: Detail směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)	33
Obrázek 10: Tabulka žádostí o výměnu směny v aplikaci Brigatio (Vlastní zpracování)	34
Obrázek 11: Návrh webové prezentace aplikace Brigatio (Vlastní zpracování).....	35
Obrázek 12: Bod zvratu (Vlastní zpracování)	49

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Datové typy SQL serveru	25
Tabulka 2: SWOT analýza.....	29
Tabulka 3: Časový harmonogram (Vlastní zpracování)	37
Tabulka 4: Pořizovací náklady (Vlastní zpracování).....	38
Tabulka 5: Mzdové náklady (Vlastní zpracování).....	39
Tabulka 6: Ostatní provozní náklady (Vlastní zpracování)	39
Tabulka 7: Celkové počáteční náklady (Vlastní zpracování)	40
Tabulka 8: Srovnání neúčelových podnikatelských úvěrů (Vlastní zpracování)	40
Tabulka 9: Splátkový kalendář pro jednotlivé roky (Vlastní zpracování).....	41
Tabulka 10: Předpokládané náklady za první rok činnosti (Vlastní zpracování)	43
Tabulka 11: Předpokládané náklady v dalších letech činnosti (Vlastní zpracování)	43
Tabulka 12: Předpokládané náklady za první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování).....	44
Tabulka 13: Předpokládané náklady za čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)	45
Tabulka 14: Předpokládané výnosy za první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování)	45
Tabulka 15: Předpokládané výnosy za čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)	46
Tabulka 16: Předpokládané celkové náklady a tržby (Vlastní zpracování).....	46
Tabulka 17: Zkrácené cash flow pro první 3 roky činnosti (Vlastní zpracování)	47
Tabulka 18: Zkrácené cash flow pro čtvrtý a pátý rok činnosti (Vlastní zpracování)....	48
Tabulka 19: Analýza rizik (Vlastní zpracování).....	51
Tabulka 20: Opatření rizik (Vlastní zpracování)	52

SEZNAM ROVNIC

Rovnice 1: Výpočet bodu zvratu	15
Rovnice 2: Výpočet objemu produkce.....	15
Rovnice 3: Výpočet rentability tržeb	17
Rovnice 4: Výpočet rentability dlouhodobého kapitálu	17
Rovnice 5: Výpočet úrokového krytí.....	17
Rovnice 6: Výpočet průměrných nákladů kapitálu.....	18
Rovnice 7: Výpočet čisté současné hodnoty.....	18
Rovnice 8: Výpočet doby návratnosti.....	19
Rovnice 9: Výpočet indexu rentability	19

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Logotyp aplikace Brigatio (Vlastní zpracování)	I
Příloha 2: Kompletní splátkový kalendář (Vlastní zpracování).....	II

Příloha 1: Logotyp aplikace Brigatio (Vlastní zpracování)

Brigatio

Příloha 2: Kompletní splátkový kalendář (Vlastní zpracování)

Rok	Měsíc	Splátka (Kč)	Úrok (Kč)	Úmor (Kč)	Úvěr (Kč)
1	1	9 643,17	2 458,33	7 184,84	492 815,16
1	2	9 643,17	2 423,01	7 220,16	485 595,00
1	3	9 643,17	2 387,51	7 255,66	478 339,34
1	4	9 643,17	2 351,84	7 291,33	471 048,01
1	5	9 643,17	2 315,99	7 327,18	463 720,83
1	6	9 643,17	2 279,96	7 363,21	456 357,62
1	7	9 643,17	2 243,76	7 399,41	448 958,21
1	8	9 643,17	2 207,38	7 435,79	441 522,42
1	9	9 643,17	2 170,82	7 472,35	434 050,07
1	10	9 643,17	2 134,08	7 509,09	426 540,98
1	11	9 643,17	2 097,16	7 546,01	418 994,97
1	12	9 643,17	2 060,06	7 583,11	411 411,86
2	1	9 643,17	2 022,77	7 620,39	403 791,47
2	2	9 643,17	1 985,31	7 657,86	396 133,61
2	3	9 643,17	1 947,66	7 695,51	388 438,10
2	4	9 643,17	1 909,82	7 733,35	380 704,75
2	5	9 643,17	1 871,80	7 771,37	372 933,38
2	6	9 643,17	1 833,59	7 809,58	365 123,80
2	7	9 643,17	1 795,19	7 847,98	357 275,82
2	8	9 643,17	1 756,61	7 886,56	349 389,26
2	9	9 643,17	1 717,83	7 925,34	341 463,92
2	10	9 643,17	1 678,86	7 964,30	333 499,62
2	11	9 643,17	1 639,71	8 003,46	325 496,16
2	12	9 643,17	1 600,36	8 042,81	317 453,34
3	1	9 643,17	1 560,81	8 082,36	309 370,99
3	2	9 643,17	1 521,07	8 122,09	301 248,89
3	3	9 643,17	1 481,14	8 162,03	293 086,87
3	4	9 643,17	1 441,01	8 202,16	284 884,71
3	5	9 643,17	1 400,68	8 242,49	276 642,22
3	6	9 643,17	1 360,16	8 283,01	268 359,21
3	7	9 643,17	1 319,43	8 323,74	260 035,48
3	8	9 643,17	1 278,51	8 364,66	251 670,82

3	9	9 643,17	1 237,38	8 405,79	243 265,03
3	10	9 643,17	1 196,05	8 447,12	234 817,91
3	11	9 643,17	1 154,52	8 488,65	226 329,27
3	12	9 643,17	1 112,79	8 530,38	217 798,88
4	1	9 643,17	1 070,84	8 572,32	209 226,56
4	2	9 643,17	1 028,70	8 614,47	200 612,09
4	3	9 643,17	986,34	8 656,83	191 955,26
4	4	9 643,17	943,78	8 699,39	183 255,87
4	5	9 643,17	901,01	8 742,16	174 513,71
4	6	9 643,17	858,03	8 785,14	165 728,57
4	7	9 643,17	814,83	8 828,34	156 900,23
4	8	9 643,17	771,43	8 871,74	148 028,49
4	9	9 643,17	727,81	8 915,36	139 113,13
4	10	9 643,17	683,97	8 959,20	130 153,93
4	11	9 643,17	639,92	9 003,24	121 150,69
4	12	9 643,17	595,66	9 047,51	112 103,18
5	1	9 643,17	551,17	9 091,99	103 011,18
5	2	9 643,17	506,47	9 136,70	93 874,49
5	3	9 643,17	461,55	9 181,62	84 692,87
5	4	9 643,17	416,41	9 226,76	75 466,11
5	5	9 643,17	371,04	9 272,13	66 193,98
5	6	9 643,17	325,45	9 317,71	56 876,26
5	7	9 643,17	279,64	9 363,53	47 512,74
5	8	9 643,17	233,60	9 409,56	38 103,17
5	9	9 643,17	187,34	9 455,83	28 647,35
5	10	9 643,17	140,85	9 502,32	19 145,03
5	11	9 643,17	94,13	9 549,04	9 595,99
5	12	9 643,17	47,18	9 595,99	0,00